



**B U K U P E D O M A N**  
**B A N T U D I R I**



# Melawan Perilaku Boros



Belongs to:

Fakultas Magister Psikologi Sains  
Univeritas Surabaya

2023

Dr. Nanik, Psikolog

Kadek Indah Paramita Andrani Suardana S.Psi.

Anatasya Rahmawati Dyah Efrata Putri, S.Pd.



# DAFTAR ISI

DAFTAR ISI .....	2
PENGANTAR.....	3
TUJUAN BUKU PEDOMAN BANTU DIRI .....	4
KAPAN HARUS MULAI.....	5
KISAH CELLA SI IMPULSIVE BUYING .....	6
APA ITU IMPULSIVE BUYING? .....	7
APA KAMU ORANGNYA? .....	8
DAMPAK IMPULSIVE BUYING .....	9
SELF CHECK .....	10
KATEGORISASI .....	11
TARGET BEHAVIOUR .....	12
TIPE - TIPE IMPULSIVE BUYING .....	13
CATATAN BELANJA .....	14
APA ITU CBT? .....	15
LANGKAH - LANGKAH PELAKSANAAN CBT .....	16
KENALI PENYEBABNYA .....	17
STEP 1 APA YANG MENGUATKAN PERILAKU IMPULSIVE BUYING? .....	17
STEP 2 KENALI PERASAAN DAN PIKIRANMU .....	20
STEP 3 KENALI RESPONMU .....	21
STEP 4 KENALI DAMPAK .....	22
STEP 5 WRITE IT DOWN .....	23
STEP 6 MANAGEMENT STRESS .....	24
STEP 7 MANAGEMENT STRESS .....	25
STEP 8 MANAJEMEN PIKIRAN .....	26
PERASAAN APA YANG MUNCUL? .....	28
TEPATKAH PIKIRANMU SELAMA INI? .....	29
HAL POSITIF DALAM DIRIMU .....	30
LATIHAN SELF MANAGEMENT .....	31
KEGIATAN POSITIF DI SAAT WAKTU SENGGANG .....	32
- YOGA DAN MEDITASI .....	32
- OLAHRAGA DAN KEGIATAN FISIK .....	33
- KEGIATAN SENI .....	34
- MEMBACA BUKU/MENONTON FILM .....	35
- ASK FOR HELP .....	36
QUOTE OF THE DAY .....	37

## "SELAMAT DATANG DI PETUALANGAN PENGENDALIAN DIRI"



# Besties

Selamat datang di squad! Buku pedoman bantu diri ini hadir untuk membahas belanja impulsif secara serius, tapi tetap asik kok. Terima kasih sudah bergabung! Ini tempat yang pas buat kita belajar untuk mengenali diri kita dan belajar mengatur keuangan. Buku pedoman bantu diri ini dirancang khusus untuk membantumu mengatasi tantangan impulsive buying dan membimbingmu menuju hidup yang lebih bijak secara finansial.

**Apa yang kita bahas?**

Belanja impulsif, mengapa terjadi, dan dampaknya bagi kehidupan kita. Ada jurnal harian dan kuisisioner sederhana untuk mencatat dan cek perilaku belanja, agar kita bisa melihat perkembangan sendiri.

**Tips:**

Buku digital ini akan membagikan trik CBT, kontrol diri, dan kegiatan asyik yang bisa mengalihkan hasrat belanja.

**Tahu Gak, Ini Penting Banget:**

Kita juga akan bahas tips menabung, dan belajar mensyukuri diri kita sendiri.

**Progres Kita Bareng:**

Pemantauan progres bersama-sama. Panduan dan saran jika merasa stuck atau tidak ada perubahan.

**Komitmen bersama:**

Masuki perjalanan ini dengan semangat dan komitmen. Bersama-sama, kita melewati setiap tahap dengan keyakinan bahwa pengendalian diri adalah kunci merubah perilaku belanja berlebihan menuju kesejahteraan psikologis. Santai tapi fokus! Bersama, kita bisa menghadapi tantangan belanja impulsif. Menuju kehidupan yang lebih seru !

Jangan lupa bahagia dan nikmati hidup, Bestie!

Salam,

[Penyusun Buku Pedoman Bantu Diri]

# TUJUAN BUKU DIGITAL

Selamat datang di bagian yang sangat penting dari perjalanan ini! Dalam sub bab ini, kita akan membahas tujuan-tujuan utama yang ingin dicapai melalui buku pedoman bantu diri ini. Setiap langkah yang kamu ambil, setiap aktivitas yang kamu selesaikan, memiliki tujuan spesifik yang dirancang untuk membimbingmu menuju transformasi positif. Berikut adalah tujuan-tujuan kunci dari buku pedoman bantu diri ini:

## **Pemahaman Belanja Impulsif:**

Memahami secara mendalam apa itu belanja impulsif, bagaimana hal itu mempengaruhi hidup kita, dan mengapa penting untuk mengatasinya.

## **Identifikasi Faktor Pemicu:**

Mengidentifikasi stimulus atau faktor-faktor tertentu yang memicu keinginan belanja impulsif, sehingga dapat memahami akar permasalahan.

## **Pemahaman Terhadap Diri Sendiri:**

Meningkatkan pemahaman terhadap diri sendiri, termasuk pola pikir, perasaan, dan perilaku terkait kebiasaan belanja impulsif.

## **Pengenalan Terhadap Cognitive-Behavioral Therapy (CBT):**

Memperkenalkan konsep dan teknik CBT sebagai alat bantu dalam mengubah pola pikir dan perilaku terkait belanja impulsif.

## **Pengembangan Rencana Perubahan:**

Membantu dalam merancang rencana perubahan pribadi yang dapat diimplementasikan sehari-hari untuk mengurangi

## **Pemantapan Perubahan Positif:**

Membantu dalam memastikan bahwa perubahan positif yang dicapai dapat dipertahankan dan diterapkan dalam jangka panjang.



# KAPAN HARUS MULAI?

Selamat datang di bagian yang penuh makna! Pertanyaan yang sering muncul adalah, "Kapan sebaiknya kita memulai intervensi untuk mengatasi belanja impulsif?" Mari kita jelaskan dengan bahasa yang ringan agar dapat lebih dipahami:

## Pentingnya Tindakan Dini:

Tidak ada "waktu yang sempurna" untuk memulai perubahan positif. Namun, semakin cepat kita mengambil langkah, semakin cepat kita dapat merasakan manfaatnya.

## Refleksi Pribadi:

Pahami dirimu sendiri. Jika kamu merasa kesulitan mengontrol keinginan belanja atau menyesal setelah berbelanja, mungkin saatnya untuk mulai menggali solusi

## Mengenali Pola:

Jika kamu menyadari pola belanja impulsif yang berulang, itu adalah isyarat untuk memulai intervensi. Mencegahnya lebih baik daripada mengatasi setelahnya.



## KISAH CELLA SI IMPULSIVE BUYING



Cella sering membeli barang-barang yang tidak dibutuhkannya tanpa perencanaan. Cella berpikir dengan membeli barang tidak ada salahnya karena hidup hanya sekali, sehingga dia harus menikmati hidupnya dengan baik, selagi muda, selagi masih memiliki cukup waktu dan tenaga.

Cella menyadari dampak negatif seperti Cella sangat boros, tidak memiliki tabungan yang cukup untuk kondisi darurat, memiliki banyak barang yang tidak digunakan, menyesal ketika sudah menyadari bahwa barang yang dibeli tidak dibutuhkan.



# APA ITU IMPULSIVE BUYING?

## YUK TANYA PARA AHLI

Menurut Solomon dan Robolt (2009) Pembelian impulsif (impulsive buying) adalah suatu kondisi yang terjadi ketika individu mengalami perasaan terdesak secara tiba-tiba yang tidak dapat dilawan untuk berbelanja.



Menurut Verplanken (2009) pembelian impulsif adalah perilaku pembelian yang tidak terencana yang ditandai dengan dorongan untuk membeli secara tiba-tiba (tidak direncanakan), yang dimulai secara spontan setelah konfrontasi dengan barang tertentu, dan disertai perasaan senang dan gembira.



**JADI** impulsive buying adalah kondisi di mana individu merasakan dorongan tiba-tiba yang tidak dapat ditahan untuk berbelanja. Ini adalah perilaku pembelian yang tidak terencana, dimulai secara spontan setelah konfrontasi dengan suatu barang, dan sering kali diikuti oleh perasaan senang dan kegembiraan.



# APA KAMU ORANGNYA?

yuk kita cari tahu dengan melihat ciri-ciri berikut ini:

1. **Kamu memiliki dorongan membeli yang kuat**
2. **Kamu juga tidak peduli akan akibat dari pembelian yang dilakukan**
3. **Kamu secara tiba-tiba membeli barang**



# DAMPAK DARI IMPULSIVE BUYING

1. Timbul gaya hidup konsumtif, di mana kita akan cenderung membeli sesuatu yang di luar rencana serta kebutuhan kita
2. Timbulnya penyesalan pembelian, karena barang tersebut tidak sesuai dengan kebutuhan atau fungsinya, sehingga berujung tidak digunakan dan menyesal. Selain itu juga muncul rasa kecewa dengan membeli produk berlebihan.
3. Bahaya bagi keuangan, misalnya berhutang kepada pihak ketiga, dan jika terus dibiarkan maka akan terjerat hutang. Selain itu, juga dapat membuat kita tidak memiliki dana darurat untuk kondisi darurat



Sumber:

Anas, K. (2020). Bahaya Impulse Buying Pada Pelanggan Online Shop Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 1(2), 349-353.

Tinarbuko, S. (2006). *Pola hidup konsumtif masyarakat Yogya*. Jakarta: Erlangga.

# SELF CHECK

**YUK BESTIE KITA CEK APAKAH KAMU IMPULSIVE BUYING?**

Saya membeli barang secara spontan

“Lakukan saja” menggambarkan cara saya membeli barang

Saya membeli barang tanpa berpikir

saya melihatnya, saya membelinya

beli sekarang pikirkan nanti

terkadang saya membeli barang secara mendadak

saya membeli barang sesuai perasaan saat ini

saya merencanakan sebagian besar pembelian saya

terkadang saya sedikit sembrono

**Total Score :**



# KATEGORISASI

Setelah menjumlahkan skor silakan teman-teman menentukan kategorinya.

**Sangat Tinggi**  
(Score  $\geq 40$ )

**Tinggi**  
(Score 32 - 39)

**Sedang**  
(Score 23 - 31)

**Rendah**  
(Score 15 - 22)

**Sangat Rendah**  
(Score  $\leq 15$ )



# TARGET BEHAVIOUR

## YUK TETAPKAN GOALS MU!

Hai bestie setelah mengukur kategorimu sebelumnya, sekarang silakan mengisi target kategorimu. Eits... jangan terburu-buru ya lebih baik menetapkan target dengan turun 1-2 kategori terlebih dahulu.

### MENGURANGI INTENSITAS BELANJA !

KATEGORI SAAT INI :

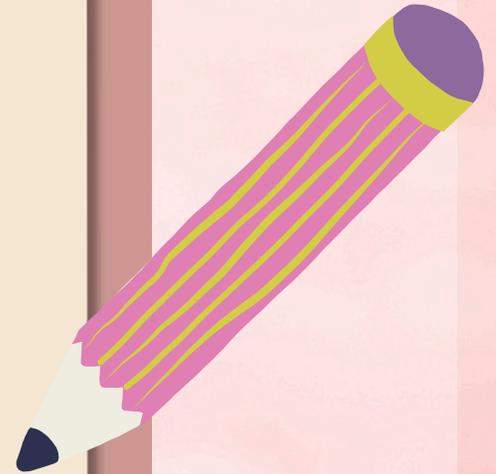
---

**TURUN KE KATEGORI  
TINGGI** 😊

**TURUN KE KATEGORI  
SEDANG** 😁

**TURUN KE KATEGORI  
RENDAH** 👉

**TURUN KE KATEGORI  
SANGAT RENDAH** 🍎



# TIPE - TIPE IMPULSIVE BUYING

## KAMU YANG MANA ?

Hai bestie silakan memberi tanda pada TIPE yang paling sesuai atau berdasarkan pada jenis barang yang paling banyak kamu beli.



### Beauty Products

Biasanya suka kalap beli skincare, makeup, masker dll. Padahal yang lama belum habis tapi paling gak bisa nahan kalau liat produk baru.



### Fashion & Accessories

Nah ini biasanya suka kalap beli pakaian, beli sepatu dan sandal atau suka beli aksesoris kayak kalung, gelang dll.



### Barang Tahan Lama (Durables)

Nah ini biasanya tipe yang kalau masuk toko serba ada pastinya kalap ya, membeli action figure, boneka, tumblr, atau merchandise idol ataupun band favorite. Hayo ngaku ya siapa yang gini?



# MENGENAL COGNITIVE BEHAVIOR THERAPY (CBT)

## APA ITU CBT ?



CBT adalah intervensi psikologis yang menangani interaksi antara bagaimana seseorang berpikir, merasa, dan berperilaku (Somers dan Queree 2007).

Singkatnya CBT membantu kita memahami bagaimana pikiran kita memengaruhi perasaan dan tindakan kita, serta memberikan alat untuk merubah pola pikiran dan perilaku yang mungkin tidak sehat.

## TUJUAN CBT

Melalui CBT ini pola perilaku membeli secara spontan tanpa pertimbangan dapat dirubah dengan mengubah cara berpikir yang salah dari perasaan yang dialami dan memunculkan perilaku baru yang dapat menggantikan perilaku yang lama (Lesmana, et al 2017).

### Sumber :

Lesmana, T., Mar'at, S., & Risnawati, W. (2017). Application of Cognitive Behavioral Therapy in Coping with Compulsive Buying on Online Shopping by Young Adult Women. *Muarallmu Sosial, Humaniora, dan Seni*, 1(1), 65-75. [https://doi.org/\[insert\\_doi\\_if\\_available\]](https://doi.org/[insert_doi_if_available]).

Somers, J., & Queree, M. (2007). Core information document on cognitive-behavioral therapy. Vancouver, BC: Centre for Applied Research in Mental Health and Addiction (CARMHA) at Simon Fraser University.

# LANGKAH-LANGKAH PELAKSANAAN CBT

Pastikan kamu sudah mengisi self check yang ada di halaman ... tadi ya bestie :)

1. Bestie bisa cari tahu secara spesifik kebiasaan belanjamu
2. Cari tahu juga apa yang memicumu untuk belanja secara tidak terencana, dan apa konsekuensi yang kamu alami
3. Belajar untuk menyadari, pikiran dan perasaan atas tindakan impulsif buying
4. Temukan pikiran-pikiran yang selama ini membuat kamu melakukan impulsif buying dan carilah tahu apakah pikiran tersebut tepat/tidak
5. Nilailah dirimu secara positif agar kamu semakin menyadari rangkaian pemicu impulsif buying
6. Belajar melakukan self management dan problem solving agar kamu mampu mengatasi impulsif buying
7. Melakukan relapse prevention, evaluasi dan rencana untuk mencegah terjadinya kembali kebiasaan impulsif buying

**Penasaran kayak gimana langkahnya?  
Yuk baca halaman berikutnya**



# Step 1

## APA YANG MENGUATKAN PERILAKU BELAJA IMPULSIF?

Lingkungan toko dan stimulus eksternal. Lingkungan toko seperti ukuran toko, desain, penataan, estetika, iklan. Juga bisa adanya stimulus eksternal seperti promo, pengaruh dari orang lain seperti promosi dari mulut ke mulut keuntungan sebagai member, dan sebagainya Stimulus internal seperti gender, pendapatan, usia dan kondisi mood Situasi dan faktor yang terkait dengan produk seperti waktu berbelanja, musim perayaan (menjelang Lebaran, menjelang Natal, menjelang tahun baru dsb) Demografi dan faktor sosial budaya seperti seberapa mudah barang tersebut diperoleh dan bagaimana keramahan yang diperoleh dari karyawan toko dalam mempengaruhi pelanggan untuk membeli beberapa produk yang tidak mereka rencanakan. Memiliki kondisi finansial yang baik untuk membeli produk yang diinginkan. Misalnya, sudah bekerja dan baru saja gaji/terima bonus, baru saja menerima angpao/THR.

Sumber: Rani, N. M., & Sahu, M. S. (2022). Millennial Consumers and Tendency for Impulsive Buying: A Conceptual Model. *Journal of Positive School Psychology*, 10599-10609.



# Kenalilah Penyebabnya

## 1 FOMO (Fear of Missing out)

- Apakah kamu sering merasa tertekan atau cemas ketika melihat teman atau orang lain mendapatkan sesuatu yang menarik perhatianmu ?
- Apakah kamu pernah membeli sesuatu hanya karena takut ketinggalan tren ?



## 2 Pola Asuh

- Apakah kamu sejak kecil sering diberikan apa yang kamu inginkan tanpa pertimbangan atau diskusi dengan orang tua?
- Apakah kamu memiliki kontrol penuh atas keputusan keuangan Anda, atau seringkali orang lain yang menentukan?



### 3 Kurang Percaya Diri

- Apakah kamu membeli sesuatu untuk meningkatkan rasa percaya diri?
- Apakah kamu merasa kepercayaan dirimu naik ketika membeli suatu barang?

### 4 Seeking Attention

- Apakah kamu pernah berbelanja dengan harapan mendapatkan pujian atau perhatian dari orang lain?
- Seberapa penting bagi Anda untuk mendapatkan pengakuan melalui kepemilikan barang-barang tertentu?

### 5 Pelarian Stress

- Apakah kamu berbelanja ketika kamu sedang stres atau sedang memiliki masalah?
- Apakah keinginanmu untuk berbelanja meningkat ketika sedang mengalami stres?



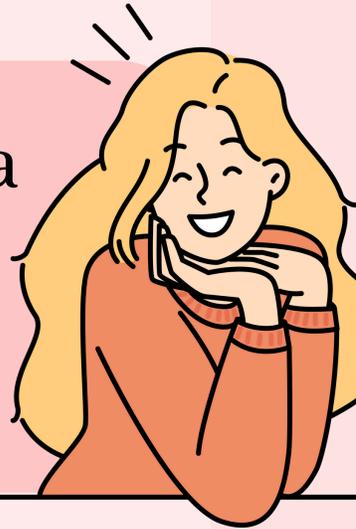
**Kamu sudah tau kan penyebabnya?  
diingat ya nanti kita akan tulis  
dalam tabel**

## Step 2

# Kenali Perasaan dan Pikiranmu

## Perasaan ketika berbelanja

- Merasa Happy?
- Merasa Bersemangat?
- Merasa Puas?



## Pikiranmu saat berbelanja

- Contoh : Aku **HARUS** membeli barang yang sedang viral ini
- Contoh : Kalau aku tidak membeli barang itu maka aku ketinggalan tren.



Kamu sudah tau kan perasaan dan pikiranmu selanjutnya kita kenali responmu.

## Step 3

# Kenali Responmu

## Berapa kali ?

- Berapa kali kamu berbelanja secara spontan tanpa perencanaan dalam satu minggu?
- Coba dipantau dalam 1 bulan terakhir ini ya..



## Seberapa Kuat?

- Jika diukur dengan skala kekuatan 1- 10 seberapa kuat keinginan mu untuk berbelanja taanpa perencanaan?

1



10

## Berapa Banyak?

- Berapa banyak produk/barang yang kamu beli dalam satu minggu?
- Jika tidak tau angka pastinya, bisa kalian kira - kira misalnya kurang dari < 10 barang



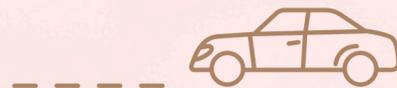
## Step 4

# Kenali Dampaknya

### Apa hal negatif yang kamu rasakan setelah berbelanja?

- Misalnya kamu jadi tidak punya tabungan darurat karena uangnya selalu habis untuk dibelanjakan?

Kamu sekarang sudah tau penyebab, perasaan, pikiran, responmu beserta dampak negatifnya. Selanjutnya mari kita tuliskan di slide berikutnya..



# Step 5

## Write it down

Tuliskan semuanya dari step 1-4 ya.

### STEP 1 : PENYEBAB

### STEP 2 : PIKIRAN

### STEP 2 : PERASAAN

### STEP 3 : RESPON

### STEP 4 : DAMPAK



## Step 6

# Manajemen Stress

**Sebelum mulai mari kita latih pernafasan untuk relaxing terlebih dahulu.**

1

Cari tempat duduk yang nyaman. Duduk dengan punggung lurus atau berdiri tegak. Letakkan tangan di atas lutut atau pada sisi tubuh. Boleh sambil mendengarkan musik relaxing.



Ambil napas dalam melalui hidung, rasakan udara mengisi paru-paru hingga perut mengembang. Hitung hingga empat selama proses inspirasi. Tahan napas selama hitungan empat. Rasakan ketenangan di dalam tubuh.

2

3

Keluarkan napas perlahan melalui mulut, rasakan udara keluar dari tubuh. Hitung hingga empat selama proses ekspirasi.



**Ulangi proses pernafasan ini selama 5-10 menit atau sesuai kebutuhan. Praktikkan secara teratur untuk mendukung manajemen stres sehari-hari.**

## Step 7

# Stress Management

Setelah merasa rieks, kenali faktor-faktor yang menyebabkan stres dalam kehidupan sehari-hari. Catat situasi atau kejadian yang membuat kalian merasa tertekan.

Dengan mengenali penyebab stres kalian akan terhindar dari “perilaku belanja karena pelampiasan stres”

here's a tip for good time manajemen !



- Buat prioritas tugas dari yang paling mendekati deadline. Lalu buat reminder untuk pengingat waktu.
- Hindari prokrastinasi
- Hindari multi tasking yang berlebihan (satu-satu aja kerjain tugasnya)
- Luangkan cukup waktu untuk istirahat dan bersosial (jangan berlebihan)
- Belajar untuk katakan “TIDAK” (jangan ragu untuk menolak ajakan teman atau atasan di luar prioritas anda, FOKUS!
- Manfaatkan waktu senggangmu untuk mengerjakan tugas.
- Pentingnya menjaga keseimbangan hidup (ngatlah untuk memberi waktu bagi kehidupan pribadi dan rekreasi)

# Step 8

## Self Disclosure

Setelah memprioritaskan tugas, tapi masih stres nih, butuh disemangatin.

Sekarang ada tips nih buat kamu yang introvert dan ekstrovert nyari energi menuangkan stres tanpa menghabiskan banyak uang karena belanja impulsif.

Tahukah kalian, self disclosure atau keterbukaan diri bisa menjadi solusi untuk kalian yang ingin mendapatkan dukungan emosional atau sekedar menuangkan secara positif isi pikiran dan perasaan kalian.

Bagaimana dengan kaum introvert?

Jika kalian cenderung tidak nyaman mengungkapkan diri kepada orang lain. Keterbukaan diri bisa dilakukan dengan cara-cara ini :



Menulis : kalian bisa menulis diary, atau membuat puisi, pantun ataupun lagu yang berisikan isi hati atau perasaan kalian tanpa harus bertemu orang lain lho.

Ngomong sama diri sendiri di depan cermin juga dapat menjadi solusi, atau bercerita lewat chat/telepon jarak jauh juga bisa lho bestie.



# Step 9



## Manajemen Pikiran

Pikiran Otomatis	Pikiran Rasional	Action
<p>Pikiran otomatis itu seperti pikiran yang muncul begitu saja tanpa kita sadari.</p>	<p>Pikiran rasional itu lebih seperti pikiran yang kita pikirkan dengan lebih matang dan berpikir panjang.</p>	<p>Perilaku yang muncul setelah pikiran rasional</p>
<p>Contoh: Wow, itu diskon besar-besaran! Aku harus beli sekarang juga sebelum kehabisan. Rasanya akan menyesal jika melewatkan kesempatan ini.</p>	<p>Aku tidak benar-benar membutuhkan barang ini, ini tidak masuk dalam anggaran belanjaku minggu ini.</p>	<p>Tidak jadi membelinya.</p>

# PERASAAN & PIKIRAN APA AJA YANG MUNCUL?

Perilaku Belanja	Pikiran	Perasaan
Contoh: membeli sepatu Nike keluaran terbaru	Contoh: saya lebih fashionable & tidak ketinggalan zaman	Contoh: senang



# TEPATKAH PEMIKIRANKU SELAMA INI?

Berikan tanda check pada kolom tepat/tidak tepat

Pemikiran	Tepat	Tidak Tepat
Contoh: memiliki gadget keluaran terbaru membuat aku diterima di lingkungan pergaulan		



# HAL POSITIF DALAM DIRIKU

Tuliskan sebanyak-banyaknya hal positif dari dirimu, beserta

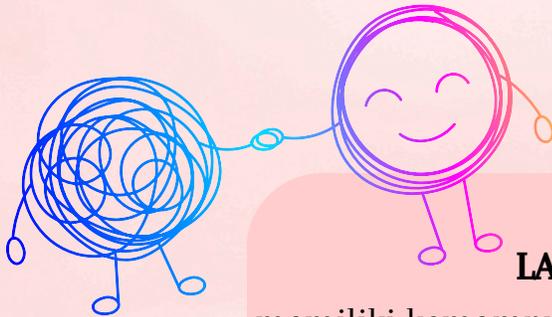
Contoh: Periang, suka olahraga



# LATIHAN SELF MANAGEMENT & PROBLEM SOLVING

## LATIHAN SELF MANAGEMENT

self-management merupakan kemampuan untuk mengontrol tindakan, perasaan dan juga pikiran. Memiliki self-management yang baik akan membantu seseorang dalam menyelesaikan tindakan, bertanggung jawab dengan apa yang telah dilakukan dan juga tujuan merupakan sebuah prioritas. Kamu bisa lihat contohnya, pada halaman setelah ini.



## LATIHAN PROBLEM SOLVING

memiliki kemampuan problem solving, kamu dapat mengidentifikasi masalah tersebut, mencari tahu kenapa tidak berjalan sesuai dengan harapan, dan menentukan tindakan (solusi) untuk memperbaikinya. Pada akhirnya, kamu dapat mengontrol kehidupan jadi untuk menjadi lebih baik.

# YOGA & MEDITASI



Latihan yoga dan meditasi dapat bermanfaat bagi seluruh tubuh loh, seperti kesehatan mental, termasuk pengurangan perilaku impulsif. Yoga dan meditasi dapat membantu mengembangkan kemampuan kendali diri. Ini dapat membantu kamu untuk tidak merespon impulsif terhadap situasi tertentu. Beberapa hal yang perlu kamu perhatikan ketika akan melakukan yoga/meditasi:

1. Pilih kelas yoga untuk pemula atau bisa mengikuti tutorial online yang dirancang bagi pemula
2. Fokus pada pernapasan karena pernapasan adalah kunci dari meditasi dan yoga. Fokus pada napas akan membantumu menenangkan pikiran dan meningkatkan konsentrasi.
3. Gunakan bantuan audio untuk dapat membantumu memandu selama meditasi. Gunakan pula alat dukungan agar terhindar dari cedera ketika yoga.
4. Carilah lingkungan yang tenang, dan bebas dari gangguan, dapat di kamar yang tenang atau di ruang terbuka jika memungkinkan.

# OLAHRAGA DAN KEGIATAN FISIK

Yuk cobain beberapa kegiatan berikut ini:



**Bersepeda**



**Berkebun**



**Mendaki**



**Menari**



**Berlari**



**Bermain Tenis**



**Berenang**



**Bekerja**



**Bermain alat musik**

# KEGIATAN SENI



**Melukis**



**Merajut**



**Memahat**



**Menulis**



**Memotret**



**Aking**

Usahakan untuk terus aktif ya bestie agar kamu semakin mampu memaksimalkan waktu yang ada serta produktif dalam menjalani hari.



“Cara untuk memulai adalah berhenti berbicara dan mulai melakukan serta buatlah komitmen”

Walt Disney



# MEMBACA BUKU ATAU MENONTON FILM



Kamu juga bisa memilih film yang sesuai dengan kondisimu saat ini terkait impulsif buying, seperti: *Confession of Shopaholic*, *Legally Blonde*, *Marie Antoinette*, dsb.

Kamu bisa memilih buku fiksi, nonfiksi, puisi, drama, cerita pendek, dan materi self-help. Coba deh baca beberapa buku ini:

1. *Your Money or Your Life*
2. *Cut Your Grocery Bill in Half With America's Cheapest Family*
3. *Psychology of Money*, dsb.



# ASK FOR HELP?

Jika teman-teman merasa kesulitan mengatasi impulsivitas dan membutuhkan bantuan profesional, dapat menghubungi:

**DIREKTORI  
IKATAN PSIKOLOG KLINIS INDONESIA**

Kota

Keahlian (kosongkan untuk melihat semua)

**CARI PSIKOLOG**

Saat ini direktori ini berisi **734** Psikolog Klinis dan **354** Faskes Layanan Psikologi Klinis. Sumber data diambil dari Psikolog Klinis yang memiliki STRPK dan SIPPK aktif dan telah mendaftar di Direktori Psikologi Klinis SIMAK IPK Indonesia.

[Indeks Daftar Layanan Psikologi Berdasarkan Kota](#)  
Lacak Anggota IPK-Cek STR Psikolog Klinis

atau scan barcode berikut untuk masuk ke halaman web IPK Indonesia



Dan jika kamu berdomisili di Surabaya kamu dapat menghubungi PKLP Ubaya

## Pusat Konsultasi dan Layanan Psikologi (PKLP) UBAYA

Pusat Konsultasi dan Layanan Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Surabaya (PKLP Ubaya) merupakan unit layanan yang berada di bawah Fakultas Psikologi Universitas Surabaya dan telah berdiri sejak tahun 1983. Berdasarkan pada pemahaman integratif mengenai psikologi dalam berbagai konteks kehidupan, layanan PKLP Ubaya dilakukan oleh jajaran psikolog andal dengan sertifikasi yang telah diakui oleh asosiasi psikologi Indonesia serta para akademisi Fakultas Psikologi Universitas Surabaya dengan ragam kepakarannya.

 Layanan Industri dan Organisasi

 Layanan Individu, Keluarga, Sekolah dan Komunitas

 Layanan Telekonseling

 Layanan Pendidikan Anak

SCAN ME



# QUOTE OF THE DAY

Mulai dari sekarang, bukan *'add to cart'* yang bikin bahagia, tapi *'savings account'* yang bikin kamu santai. Yuk, tinggalkan kebiasaan belanja tanpa rencana dan buka pintu kebahagiaan yang lebih besar



Impulsive buying itu kayak temen yang nggak nganterin kebahagiaan, malah bawa drama finansial. Jadi, mari bersama-sama jadi bos di hidup kita sendiri, pertahankan uang buat hal-hal yang benar-bener *worth it!*

Hidup ini bukan reality show belanja impulsif, tapi lebih kayak serial drama keuangan. Yuk, ganti channel ke *'smart spending'* dan nikmati plot twist positif dalam keuangan kita!



# DAFTAR PUSTAKA

Anas, K. (2020). Bahaya Impulse Buying Pada Pelanggan Online Shop Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 1(2), 349-353. Tinarbuko, S. (2006). Pola hidup konsumtif masyarakat Yogya. Jakarta: Erlangga.

Lesmana, T., Mar'at, S., & Risnawati, W. (2017). Application of Cognitive Behavioral Therapy in Coping with Compulsive Buying on Online Shopping by Young Adult Women. *Muarallmu Sosial, Humaniora, dan Seni*, 1(1), 65-75.

Martini, N. L. A. (2023). MENUMBUHKAN KEMAMPUAN REGULASI EMOSI SISWA PADA USIA REMAJA MELALUI PRAKTIK PRANAYAMA DAN BUTTERFLY HUG. *Sang Acharya*, 4(1), 59-70. <https://doi.org/10.25078/sa.v4i1.3233>

Rani, N. M., & Sahu, M. S. (2022). Millennial Consumers and Tendency for Impulsive Buying: A Conceptual Model. *Journal of Positive School Psychology*, 10599-10609.

Rook, D. W., & Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. *Journal Of Consumer Research*, 22, 305-313.

Somers, J., & Queree, M. (2007). Core information document on cognitive-behavioral therapy. Vancouver, BC: Centre for Applied Research in Mental Health and Addiction (CARMHA) at Simon Fraser University.

Elemen dan gambar  
<https://canva.com>